

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN IMPLIKASI**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun kesimpulan yang diperoleh berdasarkan pada penelitian yang telah dijabarkan pada bab IV yaitu sebagai berikut:

1. Orientasi Pasar memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran
2. Orientasi Kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap kinerja pemasaran
3. Gender memoderasi orientasi kewirausahaan terhadap kinerja pemasaran
4. Gender memoderasi orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran

#### **B. Implikasi**

1. Implikasi Teoritis

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa variabel Orientasi Pasar variabel Orientasi Kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap kinerja pemasaran yang diharapkan mampu dijadikan sebagai salah satu sumber pengetahuan tambahan dan sumber literatur penelitian sejenis di masa yang akan datang dengan mengambil indikator lain sebagai pertimbangan dalam penyusunan penelitian untuk memperoleh hasil yang lain sebab masih terdapat banyak variabel-variabel lain yang dapat diteliti dalam penelitian ini yang mampu mempengaruhi kinerja pemasaran. Di samping itu, gender

sebagai variabel moderasi menunjukkan dapat memperkuat pengaruh orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja pemasaran.

## 2. Implikasi Manajerial

Penelitian ini adalah penelitian manajerial, yang hasilnya dapat dimanfaatkan oleh Toko Kelontong SRC Tasik Utara. Dalam penelitian ini terdapat 2 variabel yang mempengaruhi kinerja pemasaran, orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan. Namun menurut hasil penelitian, ada satu faktor yang paling besar pengaruhnya terhadap peningkatan kinerja pemasaran yaitu variabel orientasi pasar dengan indikator pelayanan, lalu dari variabel orientasi kewirausahaan yang paling mencerminkan adalah dari indikator inovasi.

Hasil dari penelitian ini adalah dalam upaya meningkatkan kinerja pemasaran, pengelola toko harus mengutamakan hal-hal yang berkaitan dengan orientasi pelanggan yaitu memberikan kepuasan nilai kepada pelanggan kemudian memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan. Cara yang dapat dilakukan adalah dapat memahami apa yang dibutuhkan pelanggan, melayani sebelum dan sesudah pembelian. Dalam orientasi kewirausahaan faktor yang paling mempengaruhi yaitu inovasi. dengan dimensi inovasi produk, pengelola toko harus terus mengembangkan pembaruan baik dari pelayanan maupun produk, sesuai dengan kesimpulan dari kuesioner terbuka yaitu bahwa menurutnya inovasi sangat penting karena dapat berpengaruh kepada penjualan. Cara yang dapat dilakukan yaitu pembaruan yang berinovasi dalam mengelola

toko kelontongan SRC baik dari produk, sistem dan pelayanan. Selanjutnya, gender mampu memoderasi pengaruh orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja pemasaran yang berdampak pada perkembangan tindakan-tindakan untuk semakin berfokus pada kebutuhan pelanggan sehingga mampu meningkatkan kinerja pemasaran lalu dari kinerja pemasaran para pemilik toko menyimpulkan ada beberapa yang dapat mempengaruhi kinerja pemasaran yaitu bentuk pelayanan toko, melakukan promosi

### C. Saran

Adapun saran yang diberikan oleh peneliti berkaitan dengan variabel yang diteliti untuk pemilik Toko Kelontong SRC di wilayah Tasik Utara adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan pada pembahasan variabel orientasi pasar menunjukkan bahwa pernyataan mengenai “secara teratur mengunjungi pelanggan dan calon pelanggan” memperoleh nilai yang paling rendah. Maka dari itu, disarankan kepada pemilik Toko Kelontong SRC di Wilayah Tasik Utara membuat program yang berkaitan dengan kunjungan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan guna menjaga komunikasi dan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah menjadi target pasar Toko. Selain itu, kunjungan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan mampu memberikan sinyal yang baik bagi keberlangsungan hidup usaha toko sebab dapat meningkatkan loyalitas pelanggan kepada toko.
- b. Berdasarkan pembahasan hasil dari variabel orientasi

kewirausahaan menunjukkan bahwa pernyataan dari “tidak takut dalam mengambil risiko” memiliki nilai yang paling rendah diantara pernyataan-pernyataan lain sehingga hal yang perlu dilakukan oleh pemilik Toko kelontong SRC di Wilayah Tasik Utara adalah dengan mulai untuk keluar dari zona nyaman dengan mengambil beberapa keputusan yang memiliki pengaruh besar untuk keberlanjutan usaha walaupun dengan risiko yang harus dihadapi namun tetap dengan melihat situasi kondisi serta pertimbangan yang matang. Hal ini dilakukan agar usaha diharapkan mampu berkembang dan memiliki kesempatan baru untuk memperoleh hasil yang maksimal.

c. Berdasarkan pada hasil pembahasan untuk variabel Kinerja Pemasaran dengan pernyataan “volume penjualan meningkat” memiliki nilai yang paling rendah. Oleh sebab itu, disarankan kepada para pemilik Toko Kelontong SRC di Wilayah Tasik Utara dapat melakukan upaya-upaya yang signifikan untuk dapat meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan berinovasi pada penyediaan produk, penggunaan teknologi yang menunjang, peningkatan pelayanan toko dan masih banyak lagi hal yang dapat mendorong peningkatan kapasitas atau volume penjualan sehingga tercapai tujuan toko dalam hal memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin.

d. Merujuk pada adanya variabel moderasi yaitu gender, hal ini memiliki pengaruh baik dari sisi laki-laki maupun perempuan

sehingga kedua gender ini dapat memberikan kontribusi baik dalam peningkatan kinerja pemasaran dengan berorientasi pada pasar dan kewirausahaan.

- e. Sebagai upaya dalam hal memperoleh hasil penelitian yang maksimal terkait dengan peningkatan kinerja pemasaran, diharapkan mampu melakukan penelitian dengan menggunakan variabel lainnya seperti kualitas pelayanan dan promosi yang tidak tercantum pada penelitian ini.

